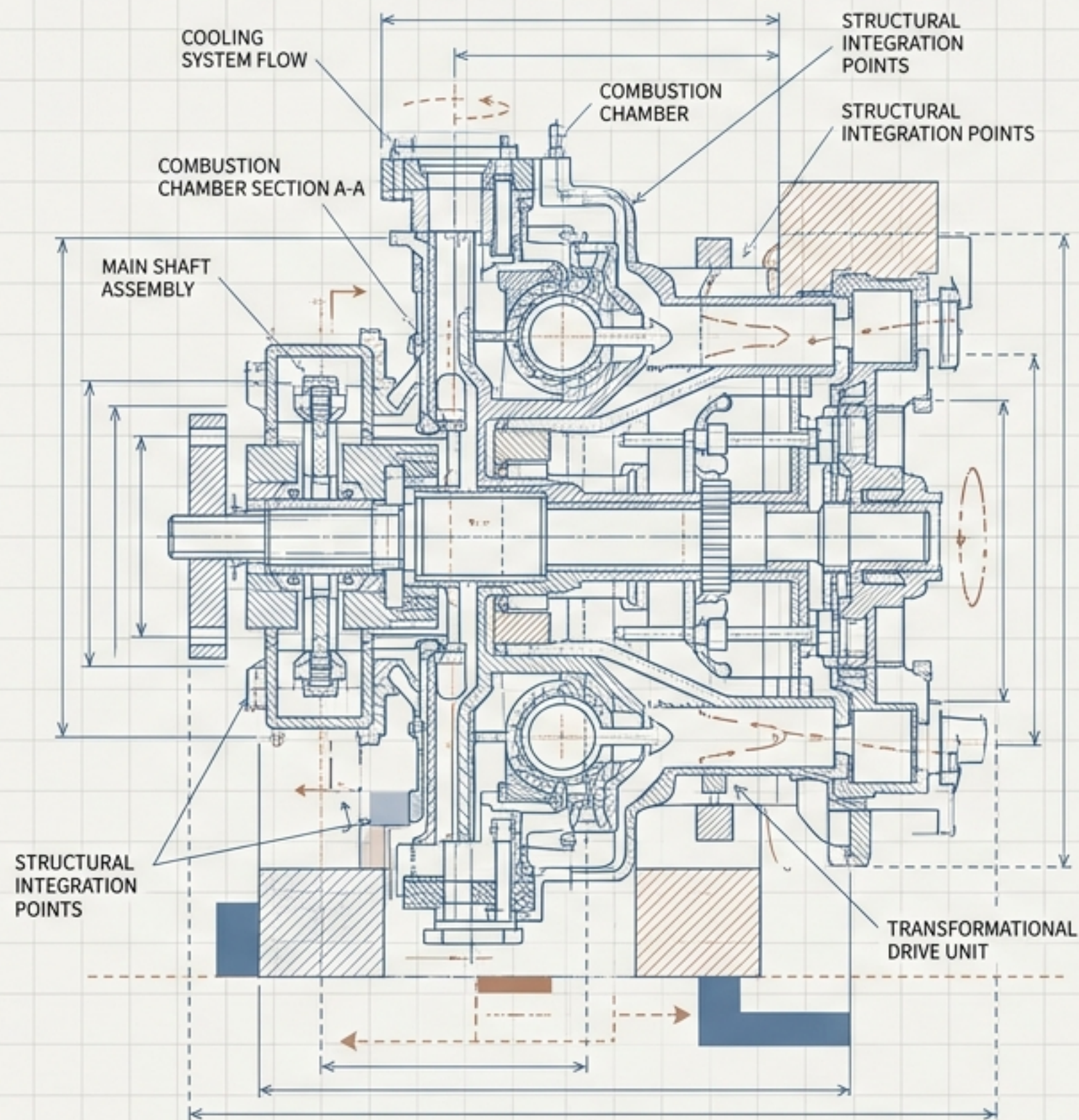
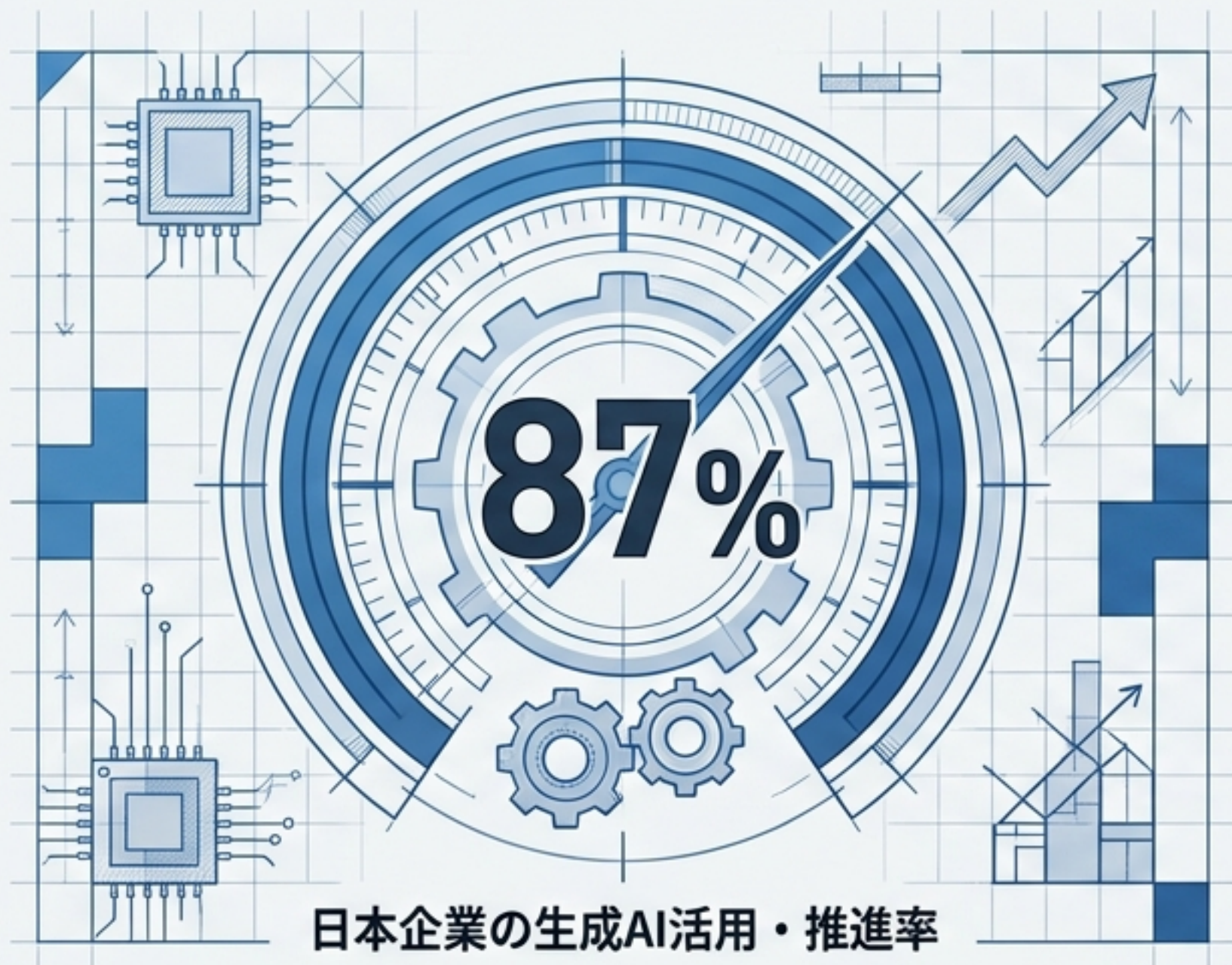


選択肢から、 生存条件へ。

日本企業における生成AI活用実態と、
企業価値を創出する
構造的変革への青写真

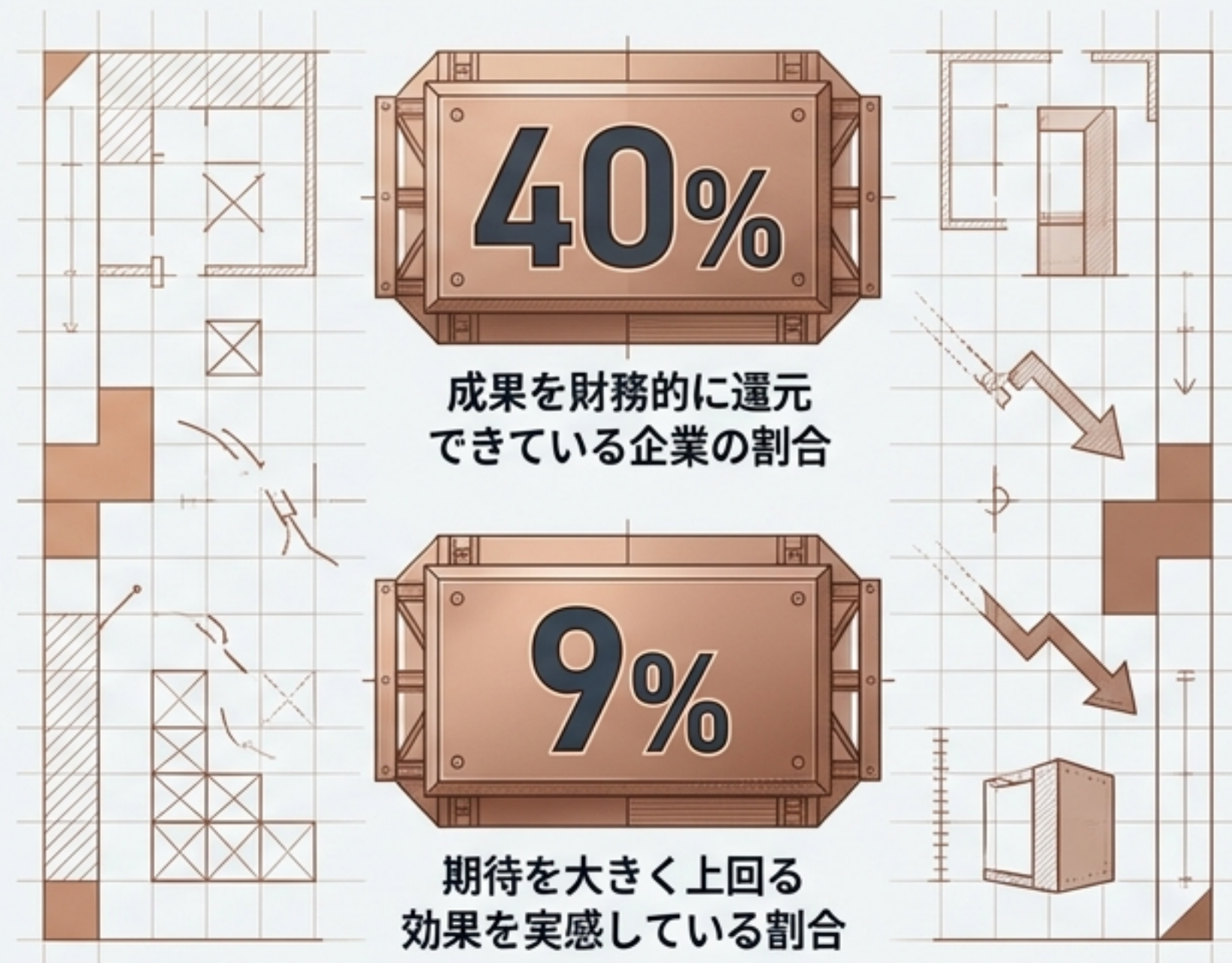


導入の「カバレッジ」は世界水準



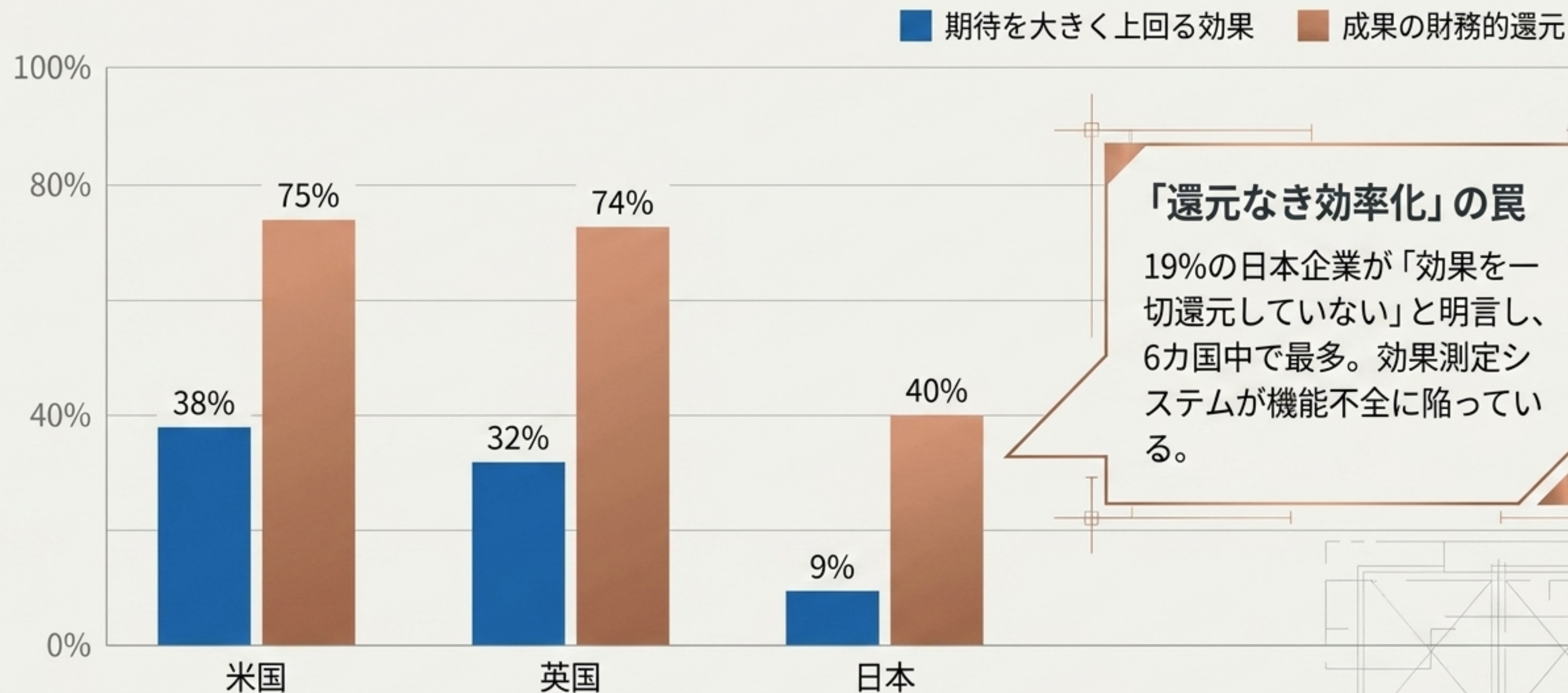
デジタル化の初期に見られた警戒感は消滅し、
欧米・アジアの技術大国と完全に歩調を合わせている。

絶望的なまでの「成果還元」の遅れ

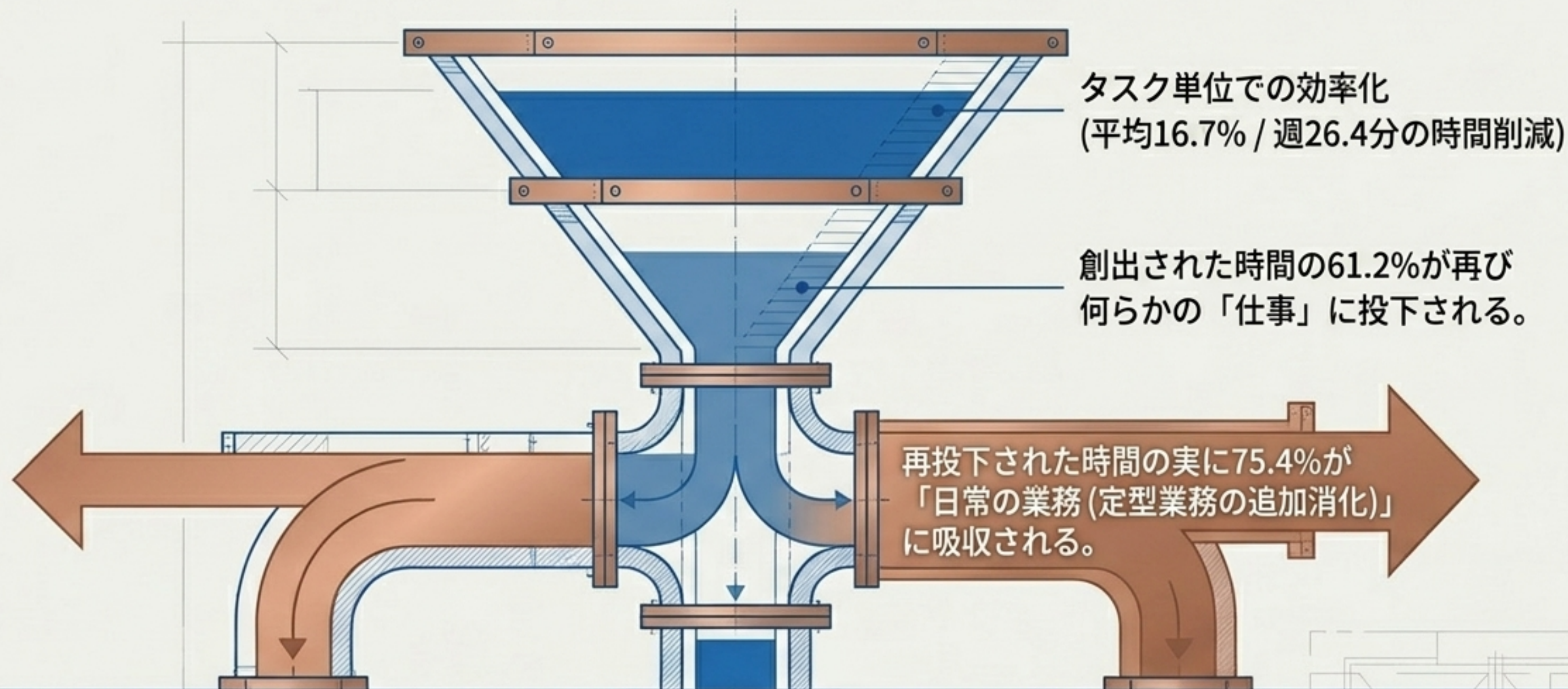


理論上の効果は算出されても、企業全体の
損益（P&L）や顧客価値の創出に直結していない。

グローバル格差の現在地：横並びの導入率、最下位の財務インパクト

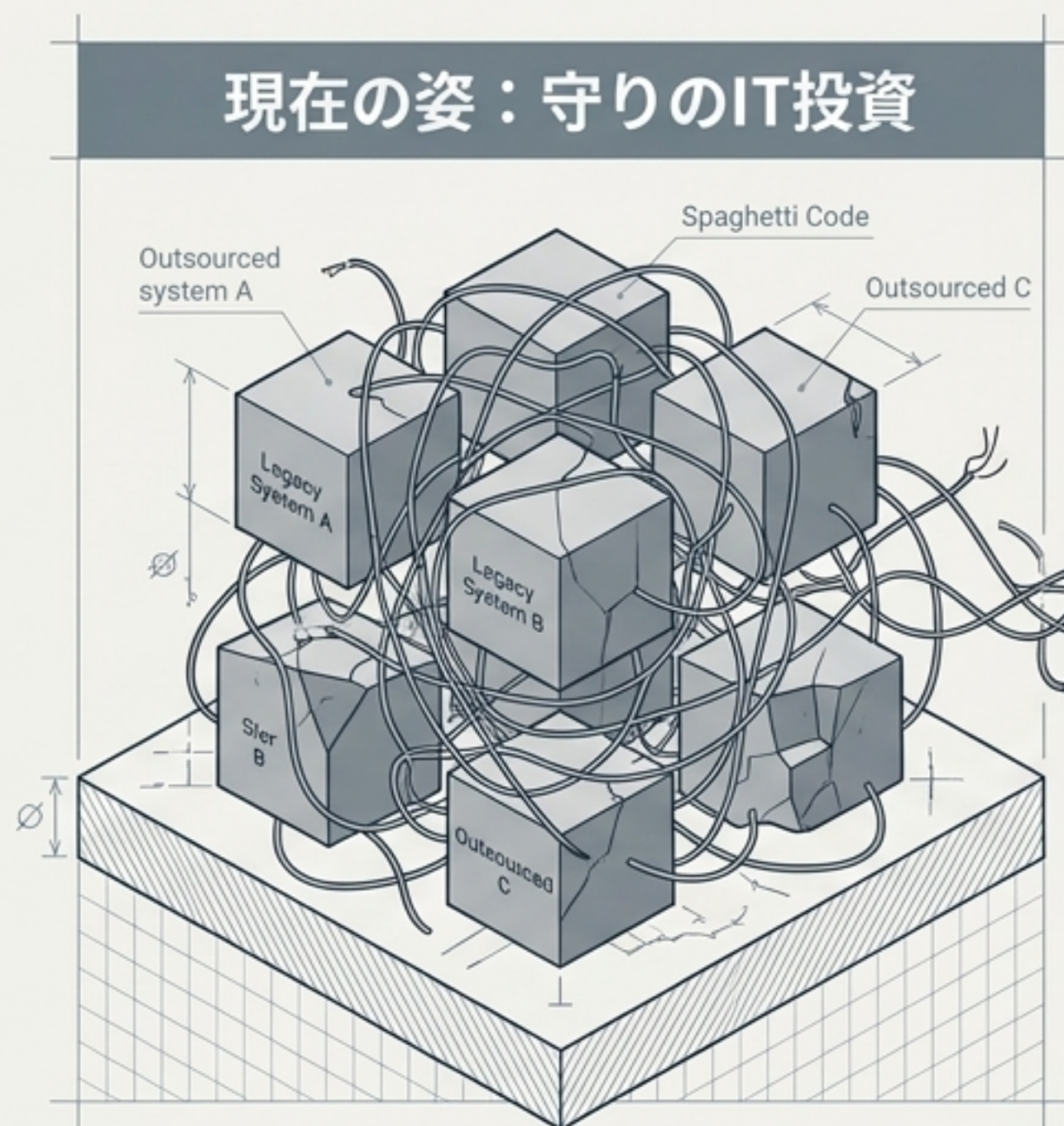


構造的要因①：労働時間削減の罠と「余白」の霧散



生成AIで苦勞して創出した「余白」は、抜本的なプロセス改善や価値探索には向かわず、既存の非効率な業務の穴埋めに消えている。

構造的要因②：IT組織の空洞化とアジリティの欠如



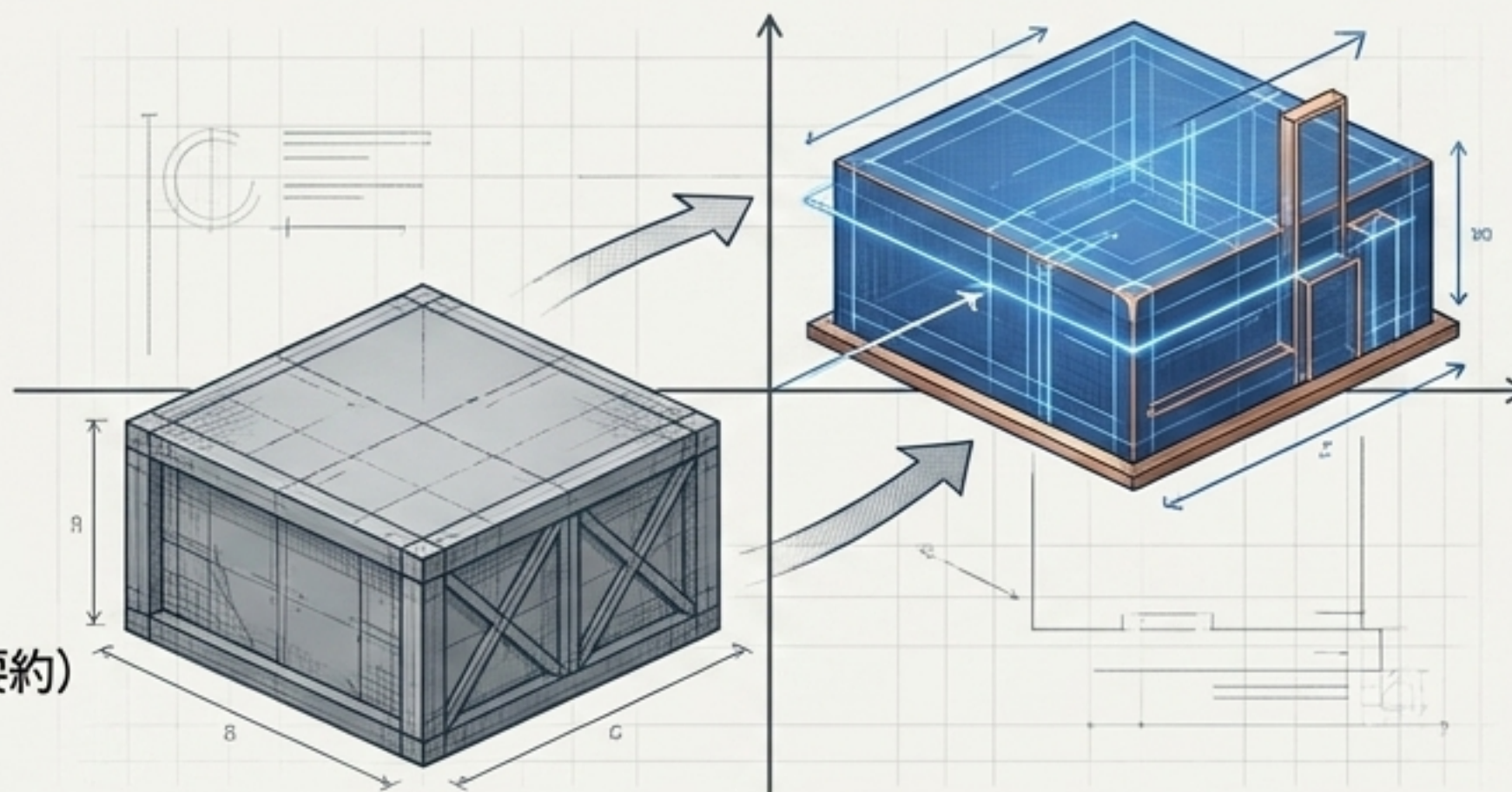
長年のSierへの過度な依存による社内技術力の空洞化。自社システムの詳細仕様が分からない。



AIモデルと自社データを安全に結合し、ビジネスの要求に合わせて機敏に改修を加える「内製化」の能力（技術判断力）が欠如している。

構造的要因③：基礎的活用への偏重と「現場任せ」の限界

基礎的活用
(現在の多数派)
個人のタスク代替 (調べ物、要約)



発展的活用
(到達すべき目標)
プロセス自動化、創造的拡張
(用途幅2倍、削減時間2.3倍)

Vs



現場
(負担集中)

トップダウンでの強力なオーナーシップが欠如し、「現場任せ」による部分最適が限界を迎えている。組織全体の成熟度向上には結びつかない。



経営層
(必要性や適用イメージが湧かない)

グローバル・ベンチマーク：Klarnaが示す「事業構造の破壊と再定義」

処理能力

2/3

該当部門の2/3
(月間230万件)を自律処理

解決スピード

11分 → 2分未満

11分 → 2分未満
(82%の劇的短縮)

労働力換算

700

専任エージェント
「700人分」に相当

品質

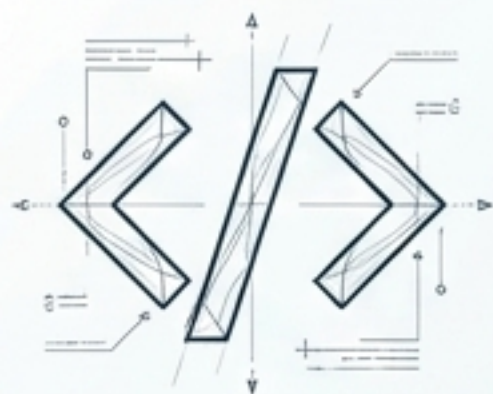
25% ↓

リピート問い合わせ25%減少
(CSATは同水準維持)



IPOを見据え、浮いたコストを「余白」として放置せず、
明確な財務的還元（企業評価額の向上）へと直結させている。

国内における変革の萌芽：特定ドメインでの破壊的スケール



東京海上日動火災保険

IT内製化の奪還

プログラミング開発工数
44%削減

機密性が高く複雑な基幹システム開発にAIを適用。ベンダー依存を打破し、自社にアジリティを取り戻す「AI駆動開発」の実践。



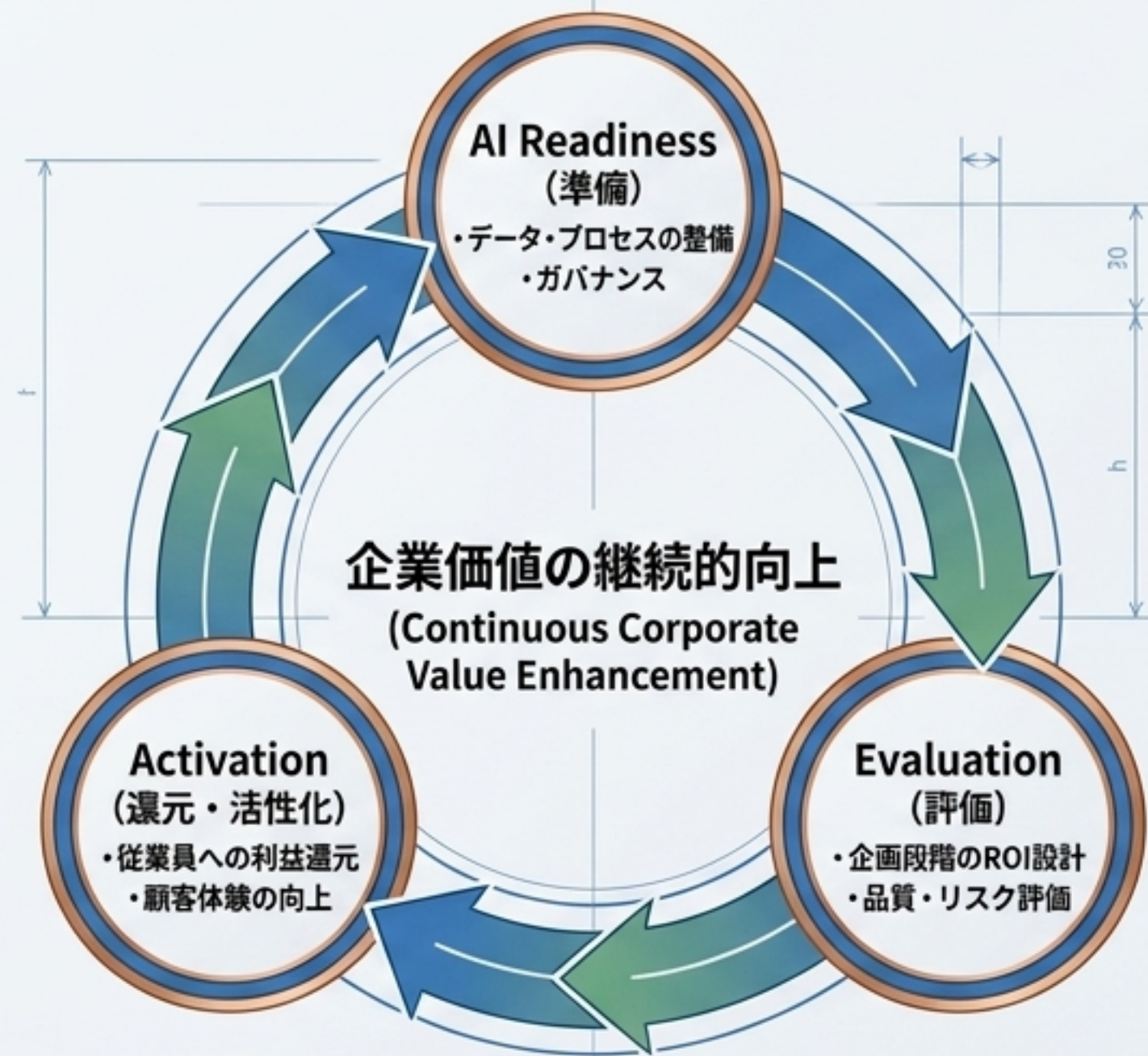
サイバーエージェント

クリエイティブの自動化

バリューチェーンの
中核にAIを統合

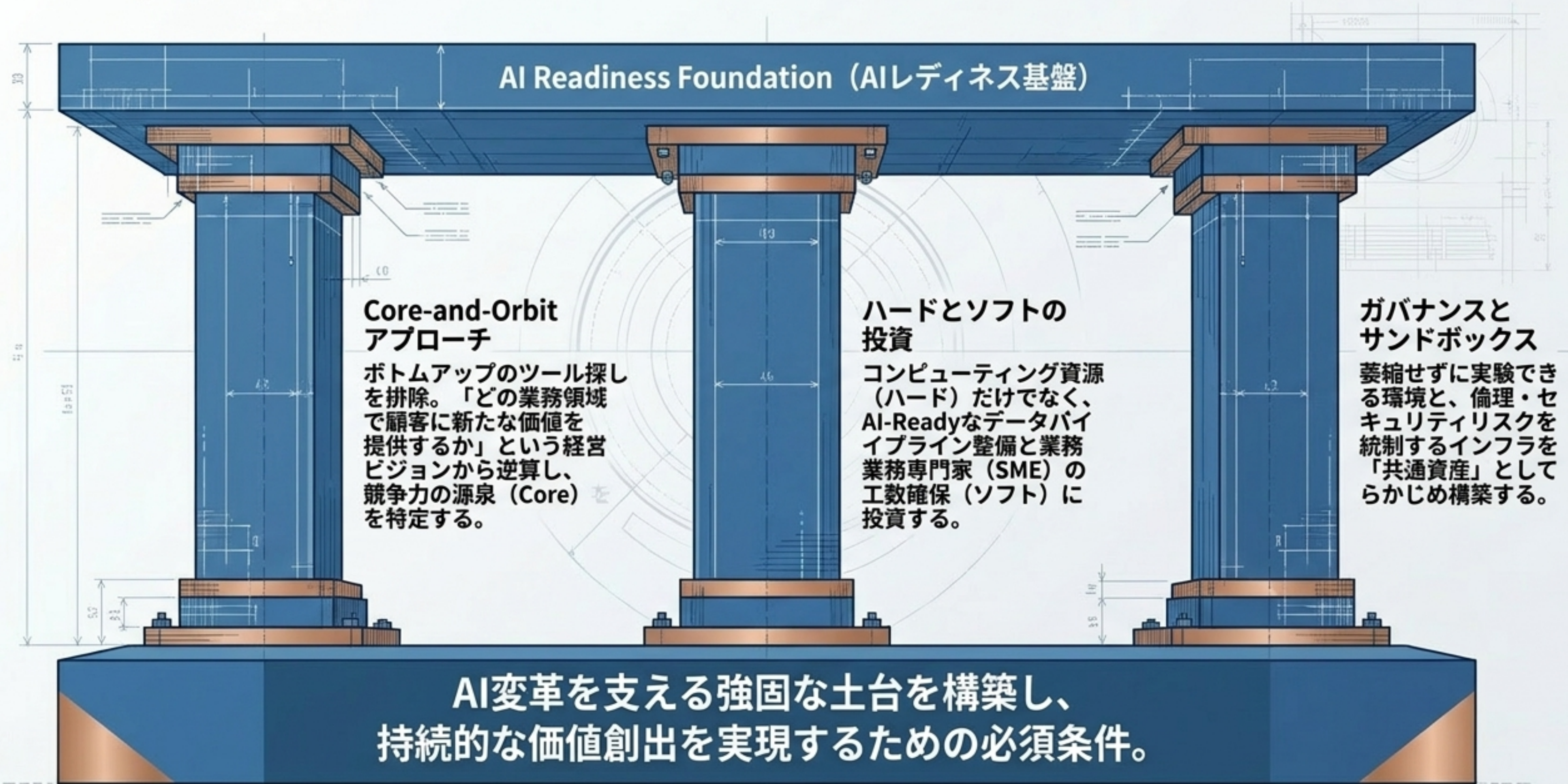
自社開発「極予測AI」をワークフローのど真ん中に組み込み、リードタイムを極限まで圧縮。大量のA/Bテストで顧客への財務的還元（広告効果）を最大化。

企業価値を向上させる生成AI変革サイクル「REAフライホイール」



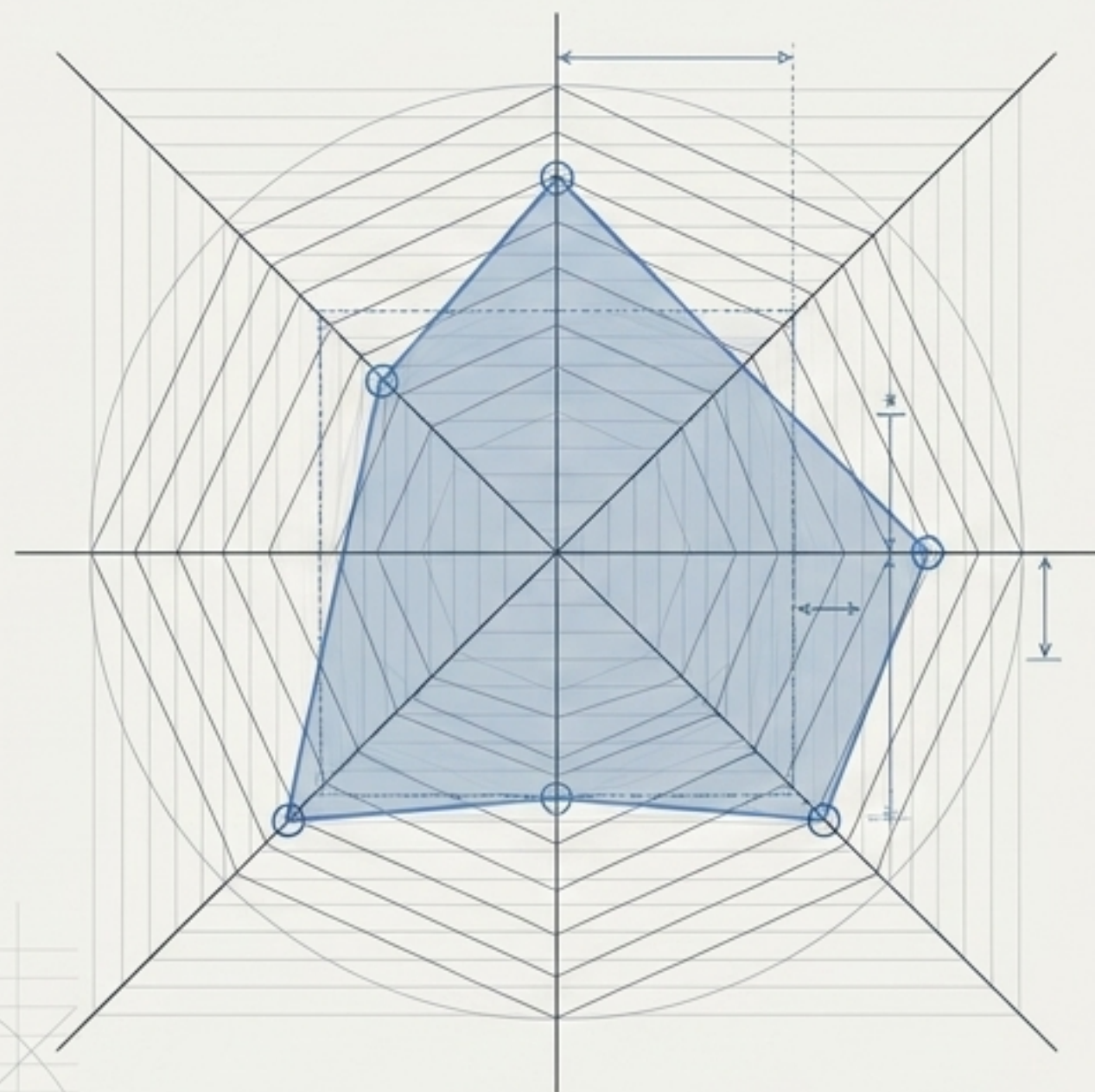
単発のIT導入プロジェクトから脱却せよ。この3要素が連動して永続的に回る「変革サイクル」を経営基盤にビルトインすることが、唯一の生存条件である。

Component 1: AI Readiness (実装への備えと土台の構築)



Component 2: Evaluation (評価と改善の自律的ループ)

導入後の「なんとなくの効率化」ではなく、企画段階からの厳格な評価設計が必須。



AI Canvasの活用

技術的実現性、ビジネス価値、倫理要件を網羅的に定義し、実装前後で常に評価・改善を回す「コンパス」を持たせる。

企画段階からのROI設計

達成すべきコスト削減額、売上増加率、死守すべき品質ラインを事前に設定。

Critical Evaluation (Human-in-the-loop)

AI生成コードや出力に対し、人間と同等以上の厳密なレビュープロセスを必須とする。

Component 3: Activation (成果還元と次なる変革の起動)

効果の従業員への利益還元率

期待を上回る先進企業: **71%**

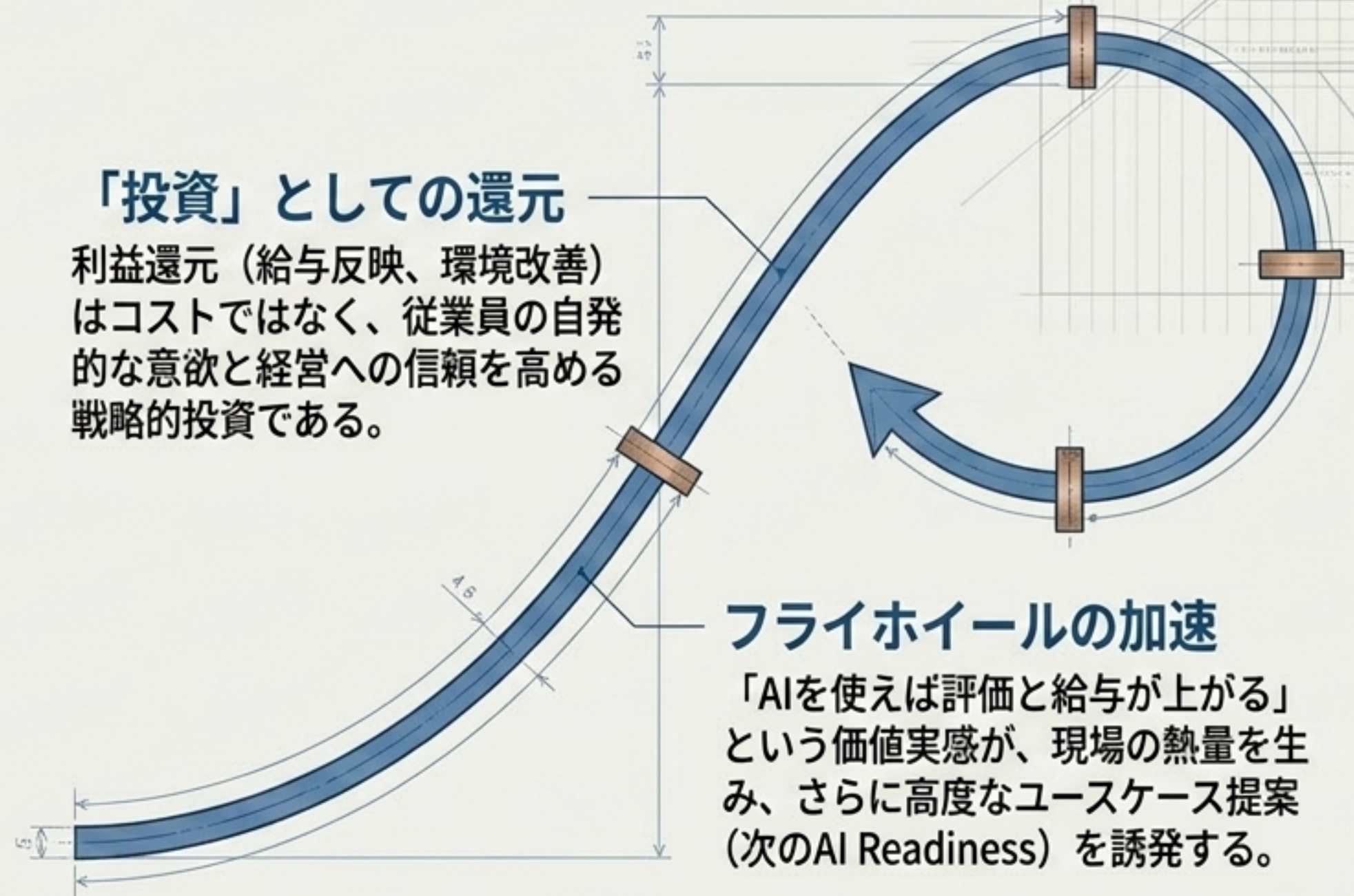
期待未満の企業: **14%**

「投資」としての還元

利益還元（給与反映、環境改善）はコストではなく、従業員の自発的な意欲と経営への信頼を高める戦略的投資である。

フライホイールの加速

「AIを使えば評価と給与が上がる」という価値実感が、現場の熱量を生み、さらに高度なユースケース提案（次のAI Readiness）を誘発する。



The Survival Agenda I : 経営パラダイムの転換

Shift 1: トップ主導のユースケース再定義

現場の熱意に依存した「草の根」のツール導入。

バリューチェーン全体の競争優位性を劇的に高める領域を、経営トップがピンポイントで指定し再定義する。

Shift 2: 「余白時間」の戦略的再投資

削減された時間が、無限に湧き出る既存の定型業務（日常業務）に霧散する。

人事評価KPIを根底から改定し、浮いた時間を「顧客体験の改善」や「リスクリング」等の価値創造へ強制的に振り向ける。

The Survival Agenda II：組織インフラとガバナンスの再構築

Shift 3: AI駆動開発による「IT内製化」の回帰

長年の外部委託によるブラックボックス化とアジリティの喪失。

AIを副操縦士としてレガシーコードを解読。社内にエンジニアリングチームを再結成し、技術判断力を奪還する。

Shift 4: 冷徹な規律を持つ「Evaluation」体制

sunkコストに囚われた、情報システム部門単独の曖昧な効果測定。

ハード・ソフト両面のコストを可視化。基準未達のプロジェクトは速やかに中止（ピポット）させる冷徹な投資判断をDNAに根付かせる。

Shift 5: 知財（IP）部門を起点とした戦略的高度化

単なる事務手続きや、事後的な法的トラブル回避の「守り」のみ。

RAGシステム等による圧倒的効率化を武器に、知財分析を経営意思決定に直結させる「攻め」の要へ進化。

「便利なツールの消費」から、 「歴史的な事業構造改革」へ。

AI変革は、すでに「選択肢」の段階を過ぎた。

生成AIの存在を大前提として新たなビジネス価値を創造し、
生み出された莫大な成果を従業員と顧客へ還元し続ける
「変革サイクル」へパラダイムシフトを果たせるか。

未来の勝者は、今日、最も深くAIを自らの血肉とした企業の中からしか生まれない。
未来の勝者は、今日、最も深くAIを自らの血肉とした企業の中からしか生まれない。